

## ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ ПРИЙНЯТТЯ ПРОПОЗИЦІЇ ВИГОДИ В СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЧНІЙ ЕКСПЕРТИЗІ МОВЛЕННЯ

*Є. В. Ковкіна, кандидат філологічних наук, завідувач сектору лінгвістичних та мистецтвознавчих досліджень Національного наукового центру «Інститут судових експертиз ім. Засл. проф. М. С. Бокаріуса»  
(Харків, Україна)*

e-mail: evkovkina@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8693-9868>

*У статті акцентовано на важливості вивчення комунікативного акту прийняття пропозиції вигоди. Мета дослідження полягає у вивченні основних аспектів сучасного дослідження мовленнєвого прийняття (згоди) пропозиції будь-якої вигоди в лінгвістичній експертизі мовлення з метою розроблення алгоритмізованої програми його аналізу. Для реалізації поставлених мети і завдань залучено такі методи: дискурсивного аналізу, прагматичного аналізу досліджуваної комунікативної ситуації, загальні мовознавчі методи, логіко-граматичний і лексико-синтаксичний методи тощо.*

*Висвітлено результати актуальних розроблень мовознавців щодо характеру комунікативного акту прийняття пропозиції та його функційно-структурної специфіки. З'ясовано, що на прагматичному рівні комунікації названий акт є реактивним на мовленнєвий акт пропозиції, спонукання. Звернуто увагу на необхідності врахування комунікативної інтенції як одного з компонентів комунікативної стратегії. Зазначено, що комунікативний акт прийняття пропозиції будь-якої вигоди знаходить своє відображення через мовленнєвий акт згоди. Наголошено, що питання функційно-структурної специфіки мовленнєвого акту згоди (прийняття) як реактивного акту в його зв'язку з ініціальними актами на сьогодні є недостатньо розробленим. На основі лексико-граматичного аналізу виокремлено тип прямої згоди та тип згоди з умовами, що на граматичному рівні мають суттєві відмінності. Розмежовані пряма і непряма граматичні форми, схарактеризовані їхні особливості. Доведено, що лише комплексний аналіз лексико-граматичних форм і конкретної комунікативної ситуації в цілому дає змогу ретельно вивчити мовленнєвий акт згоди. Для унаочнення результатів проведених семантико-текстуальних досліджень наведено приклади відповідних типів і форм зазначеного комунікативного акту.*

**Ключові слова:** *комунікативна ситуація, комунікативний акт прийняття пропозиції вигоди, комунікативна інтенція, лінгвістична експертиза мовлення, мовленнєвий акт згоди.*

**Актуальність.** Розвиток нових напрямів дослідження сучасної судової лінгвістичної експертизи мовлення зумовлений невідпинним розширенням кола нових завдань, що постають на вирішення експертам із лінгвістичного дослідження мовлення. На сьогодні набувають актуальності питання щодо встановлення наявності в мовленнєвих актах конкретних видів висловлювань, їхньої класифікації та визначення змісту. Розроблення алгоритму дослідження таких комунікативних актів, як пропозиція та обіцянка будь-якої вигоди, а також спонукання до її вчинення і згода на прийняття пропозиції / обіцянки в межах дискурсу є одним із пріоритетних завдань фахівців судової лінгвістичної семантико-текстуальної експертизи мовлення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вивчення мовленнєвих актів прийняття пропозиції, обіцянки та ін. на прагматичному рівні семантико-текстуального дослідження мовлення можливе через аналіз таких реактивних мовленнєвих актів як згода / незгода. Мовленнєвий акт прийняття (обіцянки або спонукання будь-якого різновиду) має прагматичний характер зв'язку між висловлюваннями в певній комунікативній ситуації.

Н. Гладуш звертає увагу на те, що комунікативні акти в мовленнєвій взаємодії диференційовані на «ініціальні та реактивні, або відповідні» [1, с. 75]. Дослідниця

зазначає, що в дискурсі мовленнєві акти утворюють пари, що постають як вияв прагматичного сполучення: запитання – відповідь, відмова від відповіді; прохання – дозвіл, відмова; обіцянка – прийняття, неприйняття; твердження – згода, незгода; пропозиція – згода / незгода, запрошення – прийняття / відмова та багато інших. «Синтагматична парність мовленнєвих актів може бути факультативною або обов'язковою, оскільки організація мовленнєвої взаємодії залежить від багатьох позамовних чинників, які значною мірою і визначають перебіг іллокутивної сполучуваності мовленнєвих актів» [1, с. 76], – зауважує дослідниця, додаючи, що «доцільніше говорити про іллокутивну узгодженість / неузгодженість мовленнєвих актів, оскільки мовленнєвий акт вважається іллокутивно узгодженим, якщо потім іде типова конвенціональна реакція. Конвенціональна реакція на твердження є його підтвердження або заперечення; на запитання – відповідь (різних типів і структур); на спонукання – згода або відмова» [там само].

Питання функційно-структурної специфіки мовленнєвих актів згоди / незгоди (прийняття) як реактивних актів у їхньому зв'язку з ініціальними актами на сьогодні є недостатньо розробленими. Відповідно до характеру ініціальної частини, сучасні дослідники виокремлюють комунікативні акти констатовано-орієнтованої (реакція на констатацію факту) та імпозитивно-орієнтованої згоди / незгоди (реакція на пропозицію щодо дії). Функційно мовленнєві акти згоди / незгоди постають реакцією на попередню частину дискурсу (мовленнєвий акт, хід), що мають різну спрямованість: пропозицію щодо дії, вираження судження з певного приводу або надання фактичної інформації [2, с. 293]. Відповідно до вказаного, мовленнєві акти згоди / незгоди А. Юмрукуз розподіляє на такі види: а) спрямовані на виконання певної дії; б) на вираження погодження / непогодження із судженням, що виражене в попередньому мовленнєвому акті; в) підтвердження / спростування наведеної фактичної інформації [2, с. 293].

У разі, коли в дискурсі містилася пропозиція щодо виконання певних дій, дослідник вирізняє такі поширені послідовності ініціальних та реактивних мовленнєвих актів згоди / незгоди: «1) пропозиція – згода-схвалення, підтримка, що являє собою згоду щодо виконання певної дії / незгода заперечення щодо виконання певної дії першою стороною або обома сторонами; 2) прохання – згода-дозвіл / незгода-заборона, тобто згода / незгода щодо виконання певної дії протилежною стороною обговорення; 3) прохання – згода-обіцянка / незгода-відмова – згода / незгода виконати певну дію; 4) пропозиція – згода-ратифікація / незгода-офіційна відмова, яка є офіційною згодою / незгодою, що має суворо регламентовану форму вираження. Цей вид мовленнєвого акту являє собою формальну процедуру та виступає синтезом згоди / незгоди щодо виконання дії та згоди-підтвердження / незгоди-заперечення, адже затверджує/заперечує певні, раніше обговорені, дії» [2, с. 294]. Отже, прагматична спрямованість мовленнєвих актів згоди / незгоди зумовлена прагматичною настановою ініціального акту.

Комунікативні акти згоди / незгоди є реакційними на мовленнєвий акт спонукання, який, за твердженням О. Падучевої, містить у поняттєвій структурі попередню умову, тобто «адресат має змогу виконати названу адресантом дію» [3, с. 311]. Прагматичною реакцією на будь-який мовленнєвий акт може бути як прийняття (згода), так і відмова адресата виконувати названу дію або навіть відмова продовжувати розмову, спілкування. За висловлення останньої умови фактично йдеться про те, що адресант зазнав поразки, невдачі [3].

Вивчаючи когнітивно-комунікативну сутність комунікативного акту загалом, мовознавці здебільшого говорять про важливість дослідження комунікативних (інтенційність) і когнітивних (пропозиційність) компонентів конкретного дискурсу [4, с. 33]. Комунікативна пропозиційність установлює корелятивний зв'язок таких мовленнєвих актів, як пропозиція, іллокуція і перлокуція, а також визначає вплив мовленнєвого акту пропозиції на його перлокутивний ефект, зрозумілий адресатові.

**Мета дослідження** полягає у вивченні основних аспектів сучасного дослідження мовленнєвого прийняття (згоди) пропозиції будь-якої вигоди в лінгвістичній експертизі мовлення з метою розроблення алгоритмізованої програми його аналізу. Для досягнення поставленої мети доречно розв'язати такі завдання: визначити в досліджуваному дискурсі висловлювання, виражені у формі прийняття (згоди) пропозиції вигоди; проаналізувати типові форми їхнього лексико-граматичного вираження; описати характерні особливості мовленнєвого акту.

**Матеріали й методи дослідження.** Матеріалом розвідки слугували висловлювання, виражені у формі прийняття (згоди) пропозиції будь-якої вигоди, отримані методом суцільної вибірки з матеріалів, наданих для лінгвістичної семантико-текстуальної експертизи мовлення. Для реалізації поставлених мети і завдань залучено такі методи: дискурсивного аналізу, прагматичного аналізу досліджуваної комунікативної ситуації, загальні мовознавчі методи, логіко-граматичний і лексико-синтаксичний методи тощо.

**Результати дослідження та їх обговорення.** Дослідження наданих для аналізу розмов та їхніх текстових відтворень уможливило розуміння комунікативного акту як сукупності мовленнєвих повідомлень, виголошених співрозмовниками, тобто акцент спілкування спрямований на взаємодію адресата та адресанта, на розуміння кожним з учасників розмови значення повідомлюваної інформації. Кожен комунікативний акт реалізований лише за певних обставин і детермінований різними чинниками, що можуть сприяти або заважати успішному спілкуванню.

Затакого підходу головну роль у спілкуванні відведено комунікативній інтенції. Названий чинник прогнозує й організовує зміст мовленнєвого акту. Без цього компонента не існувало б спілкування, бо не було б у ньому потреби. Крім того, комунікативна інтенція є одним із компонентів комунікативної стратегії, яка має психологічну природу та залежить від контексту комунікації та від характеристик її учасників [5, с. 74]. Тільки завдяки взаєморозумінню комунікантів може бути досягнута комунікативна мета, яку поставив перед собою ініціатор на початку розмови.

Як засвідчує практика дослідження мовленнєвих актів, установити характер комунікативної інтенції будь-якого висловлювання, визначити його іллокутивну силу й оцінити прагматичний характер можна лише завдяки ретельному вивченню його зв'язків з іншими контекстуальними складниками, тобто в дискурсі комунікативної ситуації загалом. Це зумовлене тим, що вибір граматичних форм для спілкування прямо залежить від особливостей суб'єктивного розуміння комунікантами один одного, їхніх соціальних ролей у конкретній мовленнєвій ситуації, володіння кожним із них потрібною інформацією тощо. Отже, іллокутивні акти адресанта мають переважно прагматичний характер, розраховані на розуміння конкретним адресатом (адресантами) інформації, натомість перлокутивні акти є відповідними реакціями адресата (адресатів) на повідомлені висловлювання. У такий спосіб вибудовується комунікативна ситуація, розуміння й хід якої залежить від поведінки співрозмовників.

На підставі мовознавчих фахових джерел та досвіду експертної практики встановлено, що мовленнєвий акт прийняття пропозиції будь-якої вигоди знаходить своє відображення через мовленнєвий акт згоди, що належить до комісивів. Згідно з теорією мовленнєвих актів [6], комісиви зобов'язують мовця виконати певні дії в майбутньому або дотримуватися конкретної лінії поведінки. Виголошуючи згоду (прийняття) пропозиції, мовець погоджується взяти собі запропоноване, одержати щось у власність або скористатися обіцяними привілеями й виконати за це раніше обговорені домовленості. Прагматична спрямованість мовленнєвого акту згоди зумовлена висловленою настановою ініціального акту, який моделює подальший розвиток комунікативної ситуації, постаючи рушієм ведення діалогу, вибудовування алгоритму майбутніх дій, а реакційні мовленнєві акти є відповіддю, своєрідною суб'єктивною реакцією на висловлене чи зроблене адресантом.

Мовленнєвий акт прийняття пропозиції будь-якої вигоди належить до реакційних комунікативних актів, що відбуваються у відповідь на мовленнєвий акт пропозиції. Розуміючи відповідальність, адресат пропозиції зазвичай намагається уникнути прямого висловлення згоди (прийняття). Як засвідчує аналіз наданих на дослідження комунікативних ситуацій (текстових відтворень розмов, діалогів тощо), висловлення згоди на вербальному рівні зафіксувати нелегко, оскільки під час усного спілкування важливу роль відіграють невербальні засоби: жести, міміка, натяки тощо, тобто ті екстралінгвальні чинники, що не входять до кола об'єктів дослідження лінгвістичної експертизи мовлення.

Отже, серед мовленнєвих актів згоди прийняття будь-якої вигоди диференційовано кілька різновидів, залежно від того, на який мовленнєвий акт адресат дає відповідь, а саме: мовленнєвий акт прийняття пропозиції, мовленнєвий акт прийняття обіцянки й т. ін. Відповідаючи на різні за видом ініціальні іллокутивні акти, адресат використовує різні типи граматичного вираження комунікативного акту прийняття (згоди).

Ураховуючи практичний досвід, вирізняємо тип прямої згоди та тип згоди з умовами. Зазначені типи мовленнєвого акту згоди здебільшого мають різне граматичне вираження. Зокрема, прямій згоді на пропозицію вигоди переважно властиві прості, лаконічні лексико-граматичні виразники, наприклад, *так, звичайно, добре, згоден* і т. ін. Своєю чергою, реакційна відповідь згоди з умовою може бути виражена як наведеною вище простою граматичною формою, так й ускладненою, у якій висловлено певні умови для досягнення згоди, наприклад: *спочатку треба впевнитися, виконаємо після конкретних дій*, або ж поєднувати в одній репліці просту і поширену форму відповіді (*так, потрібно лише підтвердити обіцянку діями; добре, чекаю на ваші подальші пропозиції; згоден, зустрінемося, коли будуть результати* і т. ін.).

Вибір адресатом типу висловлення згоди на прийняття вигоди залежить від різних чинників, одним із яких є ступінь особистісних стосунків між комунікантами, а саме: чи знайомі вони давно, чи мали в минулому аналогічні розмови, який ступінь довіри між ними і т. ін. На вибір типу висловлення згоди впливає розуміння адресатом того, чи відповідає характер і якість вигоди тій дії, яку потім потрібно буде виконати у відповідь на отримання пропозиції, тобто чи є така дія релевантною вигоді. Також узято до уваги критерій реальної можливості адресата виконувати певні дії, ступінь їхньої реалізації після виголошення згоди. Можна підсумувати, що на вибір типу граматичного вираження мовленнєвого акту прийняття пропозиції впливають більшою мірою екстралінгвальні чинники, що залежать від конкретного дискурсу загалом.

На основі практичного доробку встановлених мовленнєвих актів прийняття пропозиції вигоди, виокремлюємо пряму і непряму граматичні форми. Спираючись на досвід проведення семантико-текстуальних досліджень різних комунікативних актів, зазначимо, що рідковживаною формою мовленнєвого акту прийняття пропозиції вигоди є пряма граматична форма, що містить семантику згоди. У ситуації, коли співрозмовники перебувають у довірливих стосунках і ставляться один до одного відкрито, без остраху бути викритим, форма прийняття пропозиції вигоди виражена стверджувальними вигуками *так, да, ага*, словами *добре, зрозуміло, згоден* та ін. Наприклад, на висловлення пропозиції адресанта прийняти грошові кошти (*Я можу надати спонсорську допомогу, щоб ми з Вами працювали в майбутньому, я буду завжди з Вами працювати! Я хочу, щоб ви мене вірно зрозуміли, щоб все було нормально*) адресат погоджується прийняти від своєї співрозмовниці певну суму грошових коштів, на що вказує наявність у його висловлюваннях граматичних форм із семантикою згоди, зокрема вигуків «*Так, так-так*».

Просту згоду часто передають разом із взяттям на себе зобов'язань щодо виконання певних дій, тобто через промісив. Наприклад, адресант (мовець «О.») говорить про те, що після того як адресат (мовець «Б.») домовиться з колегами, що саме фірма мовця «О.» виграє тендер на закупівлю обладнання й забезпечить підписання контракту, тоді мовець «Б.» отримає десять відсотків на власний рахунок. Мовець «Б.», використовуючи мовленнєвий прийом згоди із семантикою запевнення, висловлює «*Добре, ..., добре...*

зробимо ...*гарзд*». Використання прислівників *добре, гарзд* – поширений вербальний засіб вираження прийняття певної вигоди.

Значно складнішими для дослідження і встановлення мовленнєвого акту прийняття пропозиції будь-якої вигоди є комунікативні ситуації, у яких згода виражена непрямо, через застосування різних мовленнєвих та екстралінгвальних прийомів, тобто має непряму форму. У таких випадках спілкування вибудоване шляхом використання неповних висловлювань, усічених відповідей та закодованих фраз, значення яких відоме лише безпосереднім комунікантам. Розмови зазвичай мають ознаки попередніх домовленостей, обговорення в минулому основних деталей щодо предмета спілкування і т. ін. Інколи навіть предмет розмови, тобто конкретний різновид вигоди (грошові кошти, послуги тощо) у досліджуваній мовленнєвій ситуації не названий, оскільки про це йшлося раніше.

Серед відповідей, що засвідчують успішне провадження перлокутивного акту й досягнення бажаного перлокутивного ефекту, тобто повідомлення згоди щодо прийняття пропонованої вигоди, використано речення стверджувального характеру, що на вербальному рівні не мають слів зі значенням прийняття (згоди) вигоди, але передають погоджувальну семантику. На дискурсивному рівні розуміння комунікативної ситуації в цілому такі відповіді сприймаються адресантом як погоджувальні. Наприклад:

«Н.: *Володимире Миколайовичу, та таке питання, тут дуже хочуть Вас поздоровити, згодні? А як Вам буде зручніше? < ... > ви скажіть мені номер картки*».

«В.: *< ... > я тобі трохи пізніше скину. Я зараз трохи... трошки пізніше я скину, добре? ... я через ... хвилин сорок*».

Характеристика наведеного уривка діалогу та врахування аналізу розмови на дискурсивному рівні дає підстави констатувати, що у висловлюваннях адресанта міститься прийняття пропозиції отримання грошових коштів мовцем «В.» від мовця «Н.», що виражене питальним реченням «*трошки пізніше я скину, добре?*». Незважаючи на те, що адресат свідомо не дає відповіді на перші два запитання «*тут дуже хочуть Вас поздоровити, згодні?*», «*А як Вам буде зручніше?*», він приймає пропозицію грошової вигоди, висловлюючи згоду на повідомлення номера своєї картки.

В іншому прикладі досліджуваної комунікативної ситуації завдяки застосуванню дискурсивного й логіко-граматичного аналізу встановлено, що адресат висловлювань (мовець «Ю.») погоджується прийняти пропозицію надання вигоди, але висловлює її у формі закодованої відповіді, декодувати яку вдається, ретельно вивчивши весь діалог. Наведемо уривок розмови:

«К.: *Мені б з Вами легше домовитися заздалегідь ... ну, грубо кажучи, закрити те питання .... я гадаю 10 косарів виправлять ситуацію... я вже зрозумів, що встряв ... але давайте закриємо питання і все...*».

«Ю.: *Чисто по-людськи я вас розумію... знайдіть хлопців моїх... вони все скерують... вони розуміють, як, де і коли краще... вам потрібно з ними...*».

У відповіді мовця «Ю.» висловлення згоди виражене імпліцитно – за допомогою прагматичного переосмислення реалізації пропозиційної дії. Мовець «Ю.» повідомляє співрозмовникові про те, що потрібно знайти довірених йому осіб, які зможуть прийняти грошові кошти й передати особисто йому. Фактично він погоджується на пропозицію прийняти грошову вигоду.

Випадки такого прагматичного варіювання відповідей на пропозицію є поширеним явищем. Використовуючи названий мовленнєвий прийом, адресати намагаються кодувати повідомлювану інформацію, що переважно ґрунтована на розумінні ситуації, попередній домовленості, переносних і багатозначних значеннях слів і словосполучень. Завдання ж експерта-лінгвіста полягає в декодуванні досліджуваної комунікативної ситуації й установленні висловлювань, виражених у формі прийняття пропозиції вигоди. Потрібно ретельно аналізувати всі складники дискурсу загалом, тобто контекст, мовленнєву ситуацію, рівень комунікативної обізнаності учасників розмови та ін., адже значення непрямих мовленнєвих актів відтворюють не зі змісту відповіді, а із засобів мовленнєвого

коду, ужитих у конкретній ситуації, із певними мовцями та відповідно до ситуаційної тематики спілкування.

**Висновки й перспективи.** Прагматична спрямованість комунікативного акту прийняття пропозиції будь-якої вигоди зумовлена прагматичною настановою ініціального акту, тобто є реактивним актом, реакцією адресата на повідомлення адресанта. На підставі вивчення теоретичних засад й узагальнення проведених семантико-текстуальних досліджень мовлення, встановлено, що зазначений комунікативний акт відображений через мовленнєвий акт згоди. Важливими є як аналіз лексико-семантичного наповнення ключових лексем і лексичних конструкцій у наданих об'єктах, так і дослідження дискурсу загалом. На основі лінгвістичного аналізу виокремлено тип прямої згоди та тип згоди з умовами, вибір яких залежить від екстралінгвальних чинників комунікативної ситуації. Під час аналізу мовленнєвих об'єктів варто звертати увагу на пряму і непряму форму вираження комунікативного акту прийняття пропозиції вигоди. Перспективи подальших наукових пошуків убачаємо в поглибленні вивчення зазначеного комунікативного акту, вирішенні інших критеріїв його аналізу з метою розроблення послідовного алгоритму дослідження для використання його під час проведення лінгвістичних семантико-текстуальних експертиз мовлення.

#### Список використаної літератури

1. Гладуш Н. Ф. Синтагматика мовленнєвих актів. *Modern philology relevant issues and prospect of research. International research and practice conference.* October, 20–21, 2017. Lublin, Republic of Poland. С. 75–79.
2. Юмрукуз А. А. Мовленнєві акти згоди та незгоди в англійськомовному бізнес-дискурсі: функціонально-структурні особливості. *Львівський філологічний часопис.* Львів, 2018. № 3. С. 292–295.
3. Падучева Е. В. Прагматические аспекты связности диалога. *Известия АН СССР. Серия литературы и языка.* Москва : Наука, 1982. Т. 41. № 4. С. 305–313.
4. Безугла Л. Р., Романченко І. О. Лінгвопрагматика дискримінації у публіцистичному дискурсі: монографія. Харків : ФОП Лисенко, 2013. 182 с.
5. Партико З. В. Теорія масової інформації та комунікації: навчальний посібник. Львів : Афіша, 2008. 292 с.
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підруч. для студентів вищих навч. закладів. Київ : ВЦ «Академія», 2004. 344 с.

#### References

1. Hladush, N. F. (2017). Syntahmatyka movlennievych aktiv [Syntagmatics of speech acts]. In: *Modern philology relevant issues and prospect of research.* International research and practice conference. October, 20–21, 2017. Lublin, Republic of Poland, 75–79 (in Ukr.).
2. Yumrukuz, A. A. (2018). Movlennievi akty zghody ta nezghody v anhliiskomovnomu biznes-dyskursi: funktsionalno-strukturni osoblyvosti [Speech acts of agreement and disagreement in English-language business discourse: functional and structural features]. In: *Lvivskiyi filolohichnyi chasopys [Lviv Philological Journal].* Lviv, 3, 292–295 (in Ukr.).
3. Paducheva, E. V. (1982). Pramaticheskyye aspekty svyaznosti dialoga [Pragmatic aspects of the coherence of the dialogue]. In: *Izvestiya AN SSSR. Seriya literatury i yazyka [Proceedings of the Academy of Sciences of the USSR. Series of the Literature and Language].* Moskva: Nauka, 41, 4, 305–313 (in Russ.).
4. Bezuhla, L. R. & Romanchenko, I. O. (2013). Lihvoprahmatyka dyskryminatsii u publitsystychnomu dyskursi [Linguopragmatics of discrimination in journalistic discourse]: monohrafiia. Kharkiv: FOP Lysenko, 182 (in Ukr.).
5. Partyko, Z. V. (2008). Teoriia masovoi informatsii ta komunikatsii [Theory of mass information and communication]: navchalnyi posibnyk. Lviv: Afisha, 292 (in Ukr.).
6. Batsevych, F. S. (2004). Osnovy komunikativnoi lnhvistyky [Basics of communicative linguistics]: pidruch. dlia studentiv vyshchikh navch. zakladiv. Kyiv: VTs «Akademii», 344 (in Ukr.).

#### THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF STUDY OF THE COMMUNICATIVE ACT OF ADOPTION OF THE BENEFIT OFFER IN MODERN LINGUISTIC EXPERTISE OF SPEECH

*Yevgenia Kovkina, Candidate of Philological Sciences, Head of the sector of forensic linguistic and art examinations, National Scientific Center «Hon. Prof. M. S. Bokarius Forensic Science Institute»*

(Kharkiv, Ukraine)

e-mail: evkovkina@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8693-9868>

**Abstract. Introduction.** *Today in linguistic expertise it is important to establish in speech a communicative act of accepting a proposal of any benefit. These studies take place at the pragmatic level of discourse analysis in general.*

**Purpose.** *The development of an algorithm for the study of the speech act of acceptance of the offer of benefits is one of the priority tasks of specialists in forensic linguistic expertise of speech.*

**Results.** *One of the main roles in communication is played by communicative intention. The verbal act of acceptance (promises or promptings of any kind) is a pragmatic connection between utterances in a certain communicative situation. The speech act of acceptance of the offer of benefit is reflected in the speech act of consent, which according to the theory of speech acts belongs to the commissions. Functionally, the speech act of consent is a reaction to the previous part of the discourse (speech act, character). Responding to different types of initial illocutionary acts, the addressee uses the appropriate types of grammatical expression of the communicative act of acceptance (consent).*

**Originality.** *The choice of the type of grammatical expression of the speech act of acceptance of the sentence is influenced by extra lingual factors. They depend on the specific discourse as a whole. On the basis of the conducted researches we allocate direct and indirect grammatical forms of the communicative act of acceptance of the offer of benefit. The direct grammatical form is used rarely. Direct consent is transmitted together with the commitment to perform certain actions. Much more difficult to study are communicative situations in which consent is expressed indirectly. Such consent uses various verbal and nonverbal methods. Among the answers that indicate the successful implementation of the perlocutionary act, affirmative sentences are used. At the verbal level, they do not have words with the meaning of acceptance of benefit, but convey conciliatory semantics.*

**Conclusion.** *We distinguish the type of direct consent to the acceptance of a benefit offer and the type of agreement with the conditions, the choice of which is influenced by extra lingual factors of the communicative situation. In the analysis of discourse in general, a distinction should be made between direct and indirect forms of expression of the speech act of consent. Prospects for further research are seen in the deepening of the study of the communicative act, the allocation of other criteria for its analysis.*

**Key words:** *communicative situation, communicative act of accepting a proposal, communicative intention, linguistic expertise of speech, verbal act of acceptance.*

Надійшла до редакції 26.01.21

Прийнято до друку 15.03.22